

Årsberetning 2001/2002



Året



Regnskabsåret 2001/ 2002 blev skelsættende for Friland i mere end én forstand. Vi kunne fejre, at Friland havde eksisteret i 10 år, men samtidig måtte vi også for første gang i selskabets historie konstatere, at omsætningen ikke var steget. Oven på sidste års regnskab, hvor vi havde en omsætningsstigning på hele 33%, er det en brat opvågning. Set over de

sidste fem år har vi dog stadig haft en vækst i omsætningen på gennemsnitligt 15% pr. år, hvilket må siges at være tilfredsstillende.

Frilandsgris har haft en rekordomsætning i år med en stigning på 21% i forhold til sidste år, mens der har været stagnation eller reduktion på øvrige produktgrupper.

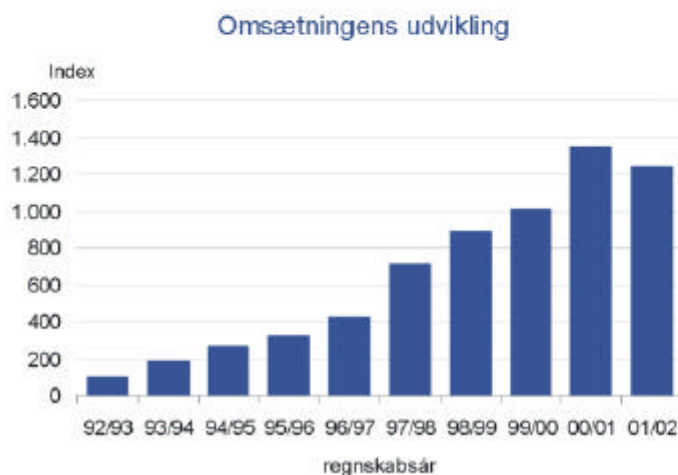
På eksportmarkederne ændrede situationen for økologisk svinekød sig fra mangel på kødet til overskudsproduktion. Det betød et kraftigt fald i både priser og afsat mængde. I sidste halvdel af regnskabsåret fik vi dog vendt udviklingen, så afsætningen på de udenlandske markeder igen er stigende, og ved årets afslutning ser det igen positivt ud for eksporten af både økologisk svinekød og oksekød.

For at få vendt kurven, styrkede vi i løbet af året indsatsen indenfor eksportsalg ved at ansætte en sælger, der udelukkende skal arbejde med eksport-

Hjemmemarkedet

markederne, så der hele tiden er fokus på vores eksportsalg.

På hjemmemarkedet har vi lavet nogle omstruktureringer, så der nu er afsat flere ressourcer til at arbejde med produktudvikling og derved få skabt større dynamik i vores sortiment.



På hjemmemarkedet har Frilandsgrisen klarer sig rigtig godt. Fra årsskiftet kom den ind i SuperBest-kædens sortiment, hvilket har betydet en vækst i omsætningen på 21%. Vi er nu kommet godt i gang i kæden, og med en aftale om at markedsføringen i SuperBest's tilbudsaviser skal øges yderligere til næste år, forventer vi at salget fortsat vil stige.

De tre kødkvægsracer Limousine, Angus og Hereford har ikke levet op til de salgs- og indtjeningsmæssige forventninger.

For Limousines vedkommende er hovedparten af dyrene blevet slået inden de var 12 måneder, hvilket har givet en højere notering til landmanden end det har været muligt at hente hjem via udsalgsprisen.

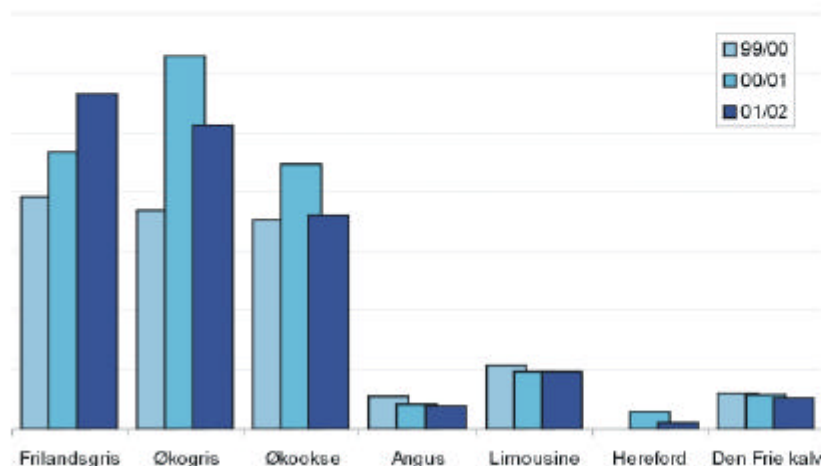
Vi har derfor vurderet, at tiden nu er moden til at ændre Limousinekonceptet, så alle dyr skal være under 12 måneder. Derved får vi et styrket kalve-

kødskoncept som vi kan markedsføre.

For alle kødkvægsprodukters vedkommende er der produktudviklingsinitiativer igang, der dels skal øge

værdien af de vanskeligt afsættelige delstykker, og dels i højere grad differentiere kødet fra traditionelt oksekød.

Omsætning fordelt på produktgrupper



Der er sket et lille fald i omsætningen af Den Frie Kalv på trods af, at kalven er kommet med i SuperBest-kæden. Det skyldes, at kalven i størstedelen af regnskabsåret ikke har været markedsført i kæden, og dens fremtid i SuperBest-kæden er endnu ikke afklaret.

For den økologiske gris har året været præget af de lave svinekødspriser, som sammenholdt med en stagnerende afsætning har resulteret i et fald i omsætningen.

Omsætningen af økologisk oksekød til hjemmemarkedet har været svagt

faldende. Det er især afsætningen af skært kød, der er faldet, mens hakkekødssalget er steget.

Der blev sidste år i samarbejde med Coop startet et projekt, hvor det økologiske kød blev solgt som kødpakker på bestillingsbasis i udvalgte Coop butikker. Dette samarbejde fortsætter og udvides til næste år, hvor alle Coop butikker kommer med i projektet, samtidig med at Coop vil markedsføre servicen i deres tilbudsaviser for SuperBrugsen. Det er et spændende projekt, som giver forbrugerne et alternativ til de kendte indkøbsmåder.



Eksport

På eksportsiden fik året en vanskelig start. EU's afgørelse om tilsætningsstoffer i økologisk kød satte det italienske marked i stå, mens frygten for BSE samt nitroforkandalen i Tyskland fik eksporten til England til at gå kraftigt ned.

I sidste del af regnskabsåret har vi igen vundet ind på eksporten. Med en styrkelse af eksportafdelingen for at genvinde det tabte, er vi igen kommet i gang på vore gamle markeder, samtidig med at vi har fået hul på nye.

Til det engelske marked har vi i sidste del af regn-



skabsåret haft en god og stabil afsætning af økologiske stude. Denne afsætning, har medvirket til at økologisk oksekød har opnået et godt resultat.

I juli måned deltog Friland på fødevareremessen Fancy Food i USA. Det resulterede i et samarbejde med supermarkedskæden Whole Foods, der er USA's førende detailkæde inden for økologi. De første leverancer på økologiske kamber er sendt af sted til kæden, og vi har forventninger om et fast fremtidigt samarbejde med Whole Foods, samt på længere sigt en udvidelse af sortimentet.

I oktober måned gik en sending økologisk svinekød af sted til Japan. Vi har på dette marked flere kontakter, og anser markedet som særdeles lovende, ikke mindst fordi det japanske marked kan aftage en stor del af udskæringerne fra grisen.

På det italienske marked har vi fået kontakt til en del mindre kunder, som på sigt kan blive interessante.

Nøgletal

Årets resultat inden restbetaling var på godt 2,2 mio. kr., hvilket isoleret set må siges at være tilfredsstillende. Der har dog i årets løb ikke været det tillæg, som vi havde ønsket, til alle vore producentgrupper.

Resultat før skat og restbet.:	kr. 2.237.000
Restbetaling i alt:	kr. 1.314.000
Medarbejdere:	17
Eksportandel:	17%
Eksportandel Økogris:	49%

Restbetaling pr kg:

Økookse:	0,39 kr/kg
Økolam:	0,75 kr/kg

Der udbetales ialt ca. 1,3 mio. kr. i restbetaling. Det er leverandører af økologisk okse og økologisk lam, der får restbetaling, mens der desværre ikke er nogen restbetaling til de øvrige leverandørgrupper.

Medarbejderstaben er blevet udvidet, så vi nu er 17 medarbejdere ialt. Heraf 8 i salgsafdelingen.

Eksportandelen har været på 17%. Det er fortsat primært økologisk svinekød som eksporteres. Øko gris har lige som sidste år en eksportandel på 49%.

10 års Jubilæum

I 2002 havde Friland eksisteret i 10 år, og jubilæet blev i juni måned markeret med 2 dage på frilandsmuseet Hjerl Hede. Med hjælp fra leverandører og samarbejdspartnere fik vi forvandlet Hjerl Hede til en udstillingsplads for hele Friland's sortiment af levende dyr. Udover dyrene blev der opstillet en række stande, så gæsterne havde mulighed for at møde repræsentanter for Dyrenes Beskyttelse, Danske Slagterier og Økologisk Landsforening.

Arrangementet blev indledt med en officiel åbning, hvor Friland's bestyrelsesformand, Danish Crown's administrerende direktør og vicepræsidenten i Dyrenes Beskyttelse var blandt talerne.

Sidst men ikke mindst blev der begge dage grillet store mængder af kød, bl.a. en hel okse, så der var god mulighed for at alle kunne smage de gode Frilands produkter.

Det var to gode dage, hvor rigtig mange leverandører, kunder og forretningsforbindelser lagde vejen forbi for at være med til at fejre os.

